



Microsoft Dynamics Caso de éxito:



Microsoft Dynamics NAV y EPSIDE son los apoyos sobre los que TECNIDOS basará su crecimiento

Visión General

País: España.

Sector: Ingeniería Industrial y Distribución

Perfil de cliente

TECNIDOS Sistemas y Procesos, está especializada en técnicas de dosificación y mezcla tanto para productos sólidos como líquidos. Mediante los componentes y el amplio "know-how" de la compañía, ofrecen soluciones completas de dosificación para compañías de tratamiento y depuración de aguas, industria Cosmética y Farmacéutica, plantas de Biodiesel y Centrales Eléctricas.

Situación

La empresa disponía de diversas bases de datos de productos, de difícil mantenimiento y de procesos comerciales independientes. Esto producía un doble trabajo en cada oferta, la inversión de grandes tiempos en la preparación de los pedidos de compra, dificultad para localizar la información existente, impidiendo su crecimiento.

Solución

Microsoft Dynamics NAV como única base de datos, personalizado por EPSIDE, y su integración de procesos han dado respuesta a las necesidades de la empresa.

Beneficios

- Completa integración con MS Office.
- Optimización del proceso comercial.
- Reducción de costes y tiempos.
- Optimización de la información analítica.
- Gran funcionalidad en productos.



www.epside.com

“El acceso a la información es inmediato y los tiempos de los procesos comerciales se han acortado notablemente. Sincronizamos nuestro software de gestión con Microsoft Outlook, Excel y Word”.

D. José María Torrijos, Sales Manager de TECNIDOS Sistemas y Procesos

TECNIDOS es una compañía española fundada en 2005, especializada en el Diseño, Ingeniería y y Construcción de plantas de dosificación y mezcla para productos sólidos y líquidos. Asimismo distribuye equipos de fabricantes Europeos y USA relacionados con la actividad.

Tras contemplar diversas herramientas de gestión, optó por implantar **Microsoft Dynamics NAV**. Su facilidad de uso, su integración total y el asesoramiento de EPSIDE en las personalizaciones y adaptaciones fueron la clave de la decisión.

La implantación en poco más de un mes ha permitido aumentar de forma significativa el ROI (retorno sobre la inversión) y unificar procesos. El gran ahorro de tiempos y el rápido acceso a la información, han servido para incrementar la productividad y la dedicación a las ventas.



“EPSIDE implantó la solución de forma rápida y con toda la potencia de las plantillas de estilo y su integración con Microsoft Office”

D. José María Torrijos, Sales Manager de TECNIDOS.

“La facilidad de creación de productos y el recorte de tiempos en el proceso comercial han aumentado la productividad”.

D. José María Torrijos, Sales Manager de TECNIDOS.

“Las ofertas de asistencia técnica en Microsoft Word lanzados desde Microsoft Dynamics NAV 5.0 han reducido el índice de errores. Así podemos dedicar nuestro tiempo a más clientes”.

D. José Antonio Fernández, Director Técnico TECNIDOS.

Situación

TECNIDOS, Sistemas y Procesos, ofrece soluciones completas de dosificación y mezcla, en continuo para la fabricación de geles de baño, champú, cremas para la industria Cosmética y Farmacéutica, o de tierras y de tratamiento de aguas, del circuito de calderas, en plantas de Biodiesel y Centrales Eléctricas.

La empresa empleaba Microsoft Office para su gestión comercial. Disponía de diferentes bases de datos no integradas y su mantenimiento era muy costoso. Muchos procesos eran manuales y se encontraban muy limitados en cuanto al análisis de información.

Su actividad de importación hacía necesario una herramienta que empleara múltiples divisas. El gran número de productos (dosificadores multi-tornillo para sólidos, tolvas de pesaje, bombas dosificadoras, mezcladores estáticos y dinámicos, etc...) y la agilidad a la hora de crearlos era otra de las necesidades de la compañía. Además, el proceso comercial no estaba recogido dentro de ningún aplicativo, por lo que los movimientos de los clientes y los históricos de ofertas, pedidos y facturas exigían una gran dedicación.

TECNIDOS buscó un ERP con potente funcionalidad y fácil de usar. Tras contactar con Microsoft, confiaron en EPSIDE para la implantación, por la flexibilidad y la proyección transmitida.

La rapidez de implantación y el acceso remoto a la solución eran otros dos requisitos del proyecto, ya que los usuarios claves debían estar viajando constantemente.

“Tras la primera demo, supimos que Microsoft Dynamics NAV y EPSIDE, eran la solución que buscábamos. “

La necesidad de implantar un sistema estándar, con personalizaciones de su negocio y forma de trabajar, era una decisión estratégica y fundamental para el desarrollo y crecimiento de la compañía.

Solución

Microsoft Dynamics NAV y EPSIDE fueron seleccionados por su flexibilidad y las facilidades ofrecidas en personalizar la solución, entre otras cosas.

Se realizó una migración de contactos, clientes, proveedores y productos. Se reemplazaron las diferentes bases de datos por una sola.

“Con Microsoft Dynamics NAV hemos logrado la integración que deseábamos. Podemos lanzar la información de NAV a Microsoft Word o Microsoft Excel, aprovechando la potencia de ambas aplicaciones. EPSIDE ha sabido combinar las fortalezas de sus soluciones aplicadas a nuestro negocio. Sin duda, es el socio tecnológico que aporta valor añadido a las soluciones de gestión”.

Al ser una solución modular y escalable, se han implantado las áreas de Gestión Financiera, Gestión de Ventas y de Compras, y la Gestión de Productos. El gran beneficio de implantar esta solución es que siempre se puede ampliar, tanto en usuarios como en funcionalidad. Además la política de Microsoft, en la que reconoce la inversión realizada, transmite una gran tranquilidad.

“Sacamos el máximo provecho a la solución y podemos ampliar su funcionalidad en cualquier momento. El reconocimiento de la inversión nos aporta una gran tranquilidad”

D. José Antonio Fernández, Director Técnico de TECNIDOS.

“Recomendaríamos esta solución de EPSIDE y de Microsoft a todas las empresas que apuestan por el crecimiento con control”.

D. José María Torrijos, Sales Manager de TECNIDOS.

Beneficios

- **Integración con Microsoft Outlook**, dando una enorme versatilidad y disponiendo de toda la información en ambas aplicaciones, permitiendo usar esta herramienta tan familiar. Gran facilidad en el acceso a la información, incluso con la movilidad de los empleados.
- **Integración con Microsoft Office**, con la herramienta de Plantillas de Estilo de Microsoft Dynamics NAV, quedan diseñados informes que extraen la información de la base de datos de Microsoft Dynamics NAV a un documento Word o Excel. “Además de emitir documentos en Word, al que estamos acostumbrados, podemos retocarlos y adjuntarlos a las fichas de los clientes, o al pedido”.
- **Estandarización del proceso comercial**, con el proceso de compra y de venta de Microsoft Dynamics NAV, se controla el proceso comercial, desde la oferta hasta la factura. “Realizar ofertas, pasarlas a pedidos y finalmente facturarlos es muy sencillo. Ahorramos tiempo que podemos dedicar a vender más o a realizar otros proyectos”.
- **Reducción de costes**, con la desaparición de procesos duplicados y eliminación de mantenimientos de ficheros inconexos. “En general todos los procesos son mucho más rápidos que antes. Sólo tenemos una base de datos en la que el acceso a la información es rápido y sencillo”.
- **Dato único**, con la información en tiempo real y con acceso rápido y sencillo. El mantenimiento de los ficheros se hace forma fácil e intuitiva, ya que el interfaz en Microsoft es muy familiar.
- **Satisfacción de clientes y usuarios**, “El proceso comercial se ha acortado. Nuestros clientes están más satisfechos y nuestro trabajo es más agradable”.
- **Escalabilidad de la solución**, optimizando la inversión, implantando las áreas necesarias y con el reconocimiento de la inversión realizada. Política de transición, tanto entre ediciones, como entre versiones y productos Microsoft Dynamics.

Para más información

Si desea obtener más información sobre los productos y servicios de Microsoft póngase en contacto con el Servicio de Atención al Cliente en el 902 197 198. Para obtener acceso a la información a través de Internet, visite:

www.microsoft.com

Si desea obtener más información acerca de los productos y servicios de TECNIDOS, llame al número 916 700 229 o visite el sitio Web:

www.tecnidos.com

Si desea obtener más información acerca de los productos y servicios de EPSIDE, llame al número 902 444 577 o visite el sitio Web:

www.epside.com

Microsoft Dynamics

Microsoft Dynamics ofrece una amplia gama de aplicaciones y servicios empresariales integrados, diseñados para ayudar a las pequeñas, medianas y grandes empresas a estar mejor conectadas con clientes, empleados, socios y proveedores.

Para obtener más información sobre Microsoft Dynamics, visite:

<http://www.microsoft.com/spain/dynamics/default.aspx>

Software y servicios

- Microsoft® Dynamics NAV 5.0, antes Microsoft® Business Solutions NAVISION®
- Microsoft® Windows®
- Microsoft Office System
- Microsoft Windows Server System™
- Windows Small Business Server 2003

Partner

Epside Consulting
www.epside.com 902 444 577

© 2003 Microsoft Corporation. Reservados todos los derechos. Este caso práctico sólo tiene fines informativos. MICROSOFT NO OTORGA GARANTÍAS EXPRESAS NI IMPLÍCITAS EN ESTE RESUMEN. Microsoft, son marcas registradas o marcas comerciales de Microsoft Corporation en Estados Unidos y/o en otros países. Los nombres de las empresas y productos reales aquí mencionados pueden ser marcas comerciales de sus respectivos propietarios

Microsoft®